

2026 年 8 月 31 日

会 社 名 株式会社エンビプロ・ホールディングス

代 表 者 名 代表取締役社長 佐 野 文 勝

(コード番号：5698 東証スタンダード)

問 合 せ 先 取締役 管理管掌 竹 川 直 希

(TEL. 0544-21-3160)



株式会社エンビプロ・ホールディングス

2026 年 6 月期決算説明会

2026 年 8 月 26 日

イベント概要

[企業名]	株式会社エンビプロ・ホールディングス		
[企業 ID]	5698		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 6 月期決算説明会		
[決算期]	2026 年 6 月期 通期		
[日程]	2026 年 8 月 26 日		
[ページ数]	30		
[時間]	13:30 – 14:25 (合計：55 分、登壇：45 分、質疑応答：10 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長	佐野 文勝（以下、佐野）	
	経営管理部長	斉藤 禎陽（以下、斉藤）	

登壇

斉藤：皆様、本日はお忙しい中、株式会社エンビプロ・ホールディングス 2026 年 6 月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日の進行は、経営管理部の斉藤が務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

今回の説明会は、Zoom によるライブ配信形式のウェブ決算説明会とさせていただきました。

本日の決算説明会の終了は、14 時 30 分ごろを予定しております。なお、本日の説明資料は当社ホームページに掲載させていただいておりますので、適宜ご利用くださいますようお願いいたします。

それでは、初めに本日の登壇者を紹介いたします。代表取締役社長、佐野文勝でございます。

佐野：佐野でございます。よろしくお願いいたします。

斉藤：本日は、代表取締役社長、佐野文勝よりごあいさつ、ならびに 2026 年 6 月期決算、2027 年 6 月期の見通し、長期ビジョンに沿った今後の取り組み等についてお話しさせていただきます。ご説明終了後、質疑応答を行います。

それでは、代表取締役社長の佐野文勝より、お話しさせていただきます。お願いいたします。

佐野：皆様、本日はお忙しい中、株式会社エンビプロ・ホールディングスの 2026 年 6 月期決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。代表取締役の佐野文勝でございます。本日は、先日開示いたしました決算資料に基づき、2026 年 6 月期の業績概要、2027 年 6 月期の見通し、そして今後の取り組みについてご説明申し上げます。今後の主な取り組みにつきましては、先般公表いたしました長期ビジョン「En-Vision2035」に沿ってご説明いたします。

【業績のポイント】

- 取引形態の一部変更に伴う収益認識基準の適用により、売上高が**減少**
- **構造改革の成果の表面化**や**主要金属価格の上昇**により主要セグメントで**増益**
- **選別技術の深化**および**回収・販売強化**により、収益の改善が**進展**

(単位：百万円)

	2025年6月期		2026年6月期		2026年6月期	
	実績	実績	前期比		7/30開示予想	進捗率
			増減額	増減率		
取扱量（千t）	611	491	▲120	▲19.6%	490	100.2%
売上高	49,090	44,430	▲4,660	▲9.5%	44,400	100.1%
営業利益	972	3,224	2,252	231.6%	3,200	100.8%
経常利益	1,216	3,582	2,366	194.6%	3,500	102.4%
税引前利益	1,516	3,366	1,850	122.0%	-	-
純利益*	1,175	2,423	1,248	106.2%	2,400	101.0%
限界利益*	9,877	12,268	2,391	24.2%	-	-
EBITDA*	2,345	4,624	2,279	97.2%	-	-

*純利益：親会社株主に帰属する当期純利益 *限界利益＝売上高－変動費 *EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却

3

まず、2026年6月期の連結業績の概要からご説明申し上げます。3ページをご覧ください。

ポイントは3点ございます。

1点目は、取引形態の一部変更に伴う収益認識基準の適用により、売上高が前期比で減少いたしました。これは会計上の処理によるものです。取引そのものが縮小したわけではなく、売買差益のみを収益として取り込む形態に一部変わったことによるものであります。

2点目は、構造改革の成果が表面化してきたこと、および主要金属価格の上昇により、主要セグメントで増益となりました。市況につきましては、鉄スクラップ価格が第2四半期以降、上昇傾向で推移いたしました。中国からの安価な半製品の輸出による圧迫を受けつつも、国内発生量の減少、高炉メーカーの電炉化の推進、そして円安水準の維持による輸出価格の下支えによるものです。

当期の平均価格は、1トン当たり4万5,616円と前期の4万2,732円を上回っております。非鉄金属、貴金属につきましても、銅や金、銀などが史上最高値を更新いたしました。リチウム、コバルト、ニッケルも供給制約等を背景に底堅く推移しております。

3点目に、選別技術の深化および原材料の回収、販売強化により、収益の改善が進展しております。相場の上昇は追い風ではありますが、それだけではございません。より細かく選り分ける、価値の高いものを取り出すという、われわれ本来の仕事が積み上がった結果であると受け止めております。

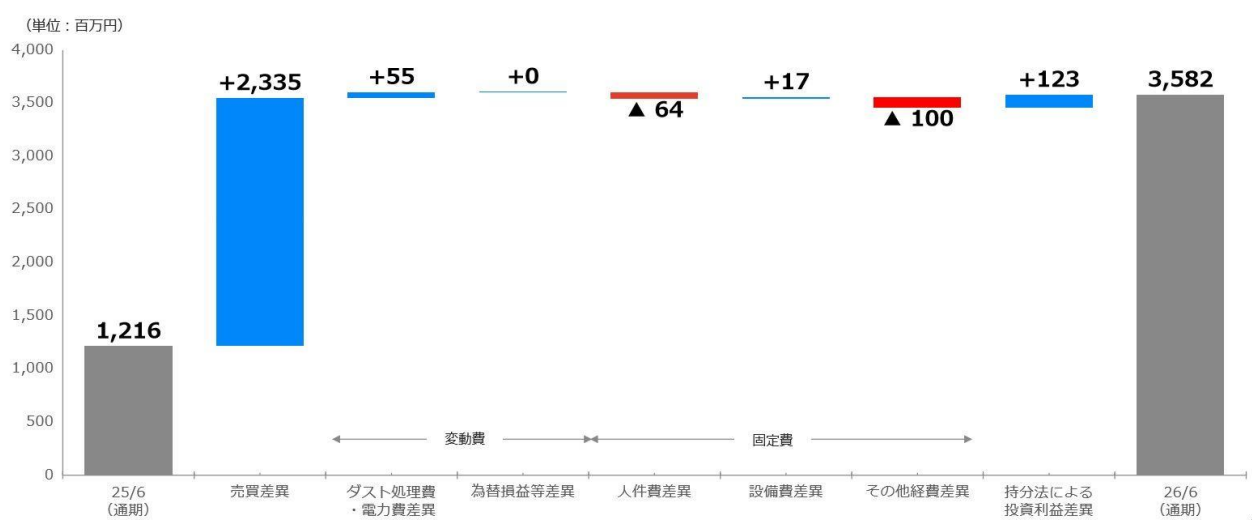
実績の数字をご覧ください。取扱量は 49 万 1,000 トンと前期比 19.6%減、売上高は 444 億 3,000 万円と同 9.5%減となりました。営業利益は 32 億 2,400 万円で前期比 231.6%増、経常利益は 35 億 8,200 万円で同 194.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益は 24 億 2,300 万円で、同 106.2%増と大幅な増益となりました。

また、限界利益は 122 億 6,800 万円で前期比 24.2%増、EBITDA は 46 億 2,400 万円で同 97.2%増となっております。

決算概要▶連結経常利益差異分析（前期比）



- **売買差異** : 高付加価値品の回収・販売の強化や主要金属価格の上昇等により利幅が拡大
- **人件費差異** : 定期昇給及びベースアップによる影響



4 ページは、前期比で経常利益の差異分析です。

前期の 12 億 1,600 万円に対し、当期は 35 億 8,200 万円となりました。グラフの青い部分、プラス要因として最も大きいのが売買差異で、プラス 23 億 3,500 万円の押し上げ効果がありました。これは、高付加価値品の回収・販売の強化や主要金属価格の上昇により利幅が拡大したものです。また、持分法による投資利益差異につきましてもプラス 1 億 2,300 万円の改善が見られました。

一方、マイナス要因といたしましては、定期昇給およびベースアップによる人件費の増加がございますが、これらを吸収して大幅な増益となっております。

		2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
		実績	実績	実績
資源循環事業	取扱量（千 t）	249	237	239
	売上高	21,254	21,015	23,940
	セグメント利益	1,621	1,159	2,627
グローバル トレーディング事業	取扱量（千 t）	490	464	344
	売上高	34,955	31,590	24,730
	セグメント利益	411	269	703
リチウムイオン電池 リサイクル事業	売上高	1,570	1,693	2,641
	セグメント利益	218	223	704
その他	売上高	491	491	450
	セグメント利益	108	95	40

5 ページ、セグメント別の業績です。

資源循環事業は、取扱量 23 万 9,000 トン、売上高 239 億 4,000 万円、セグメント利益は 26 億 2,700 万円と前期の 11 億 5,900 万円から 2 倍を超える利益となりました。

グローバルトレーディング事業は、取扱量 34 万 4,000 トン、売上高は 247 億 3,000 万円、セグメント利益は前期の 2 億 6,900 万円から 7 億 300 万円へと大きく改善しております。

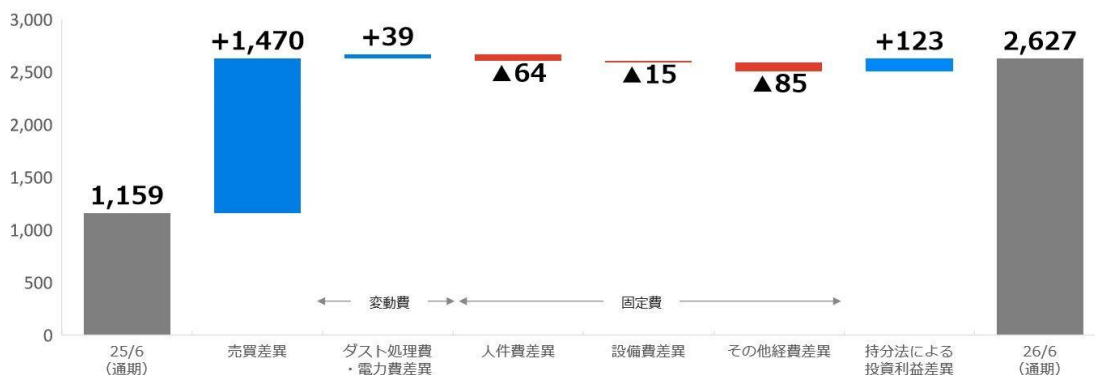
リチウムイオン電池リサイクル事業は、売上高 26 億 4,100 万円、セグメント利益は 7 億 400 万円となり、前期の 3 倍を超える伸長となりました。

その他事業は、売上高 4 億 5,000 万円、セグメント利益は 4,000 万円となっております。

資源循環事業

- 金属資源循環事業では主要金属価格が上昇する中、選別技術を深化させ高付加価値品の回収・販売を強化したことにより収益の改善が進展
- ポリマー資源循環事業は構造改革の成果が継続的に寄与し、取引条件の適正化が進んだことに加えて受注も好調に推移

(単位：百万円)



6

6 ページ、各セグメントの状況につきまして補足いたします。

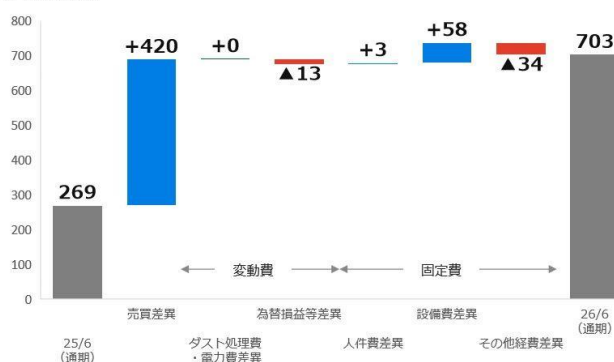
資源循環事業では主要金属価格が上昇する中、われわれの強みである選別技術をさらに深化させ、金属等の高付加価値品の回収、販売を強化いたしました。

ポリマー資源循環事業においては構造改革の成果が継続的に寄与し、取引条件の適正化が進んだことに加え、受注も好調に推移いたしました。

グローバルトレーディング事業

- 金属原料のトレーディング事業は構造改革の成果が徐々に表れる中、主要金属価格の上昇や新たな販路開拓等により収益性は大きく向上し、大幅な増益を達成
- 物流代行サービス事業は需給バランスを見極め、適正価格でサービスを提供したことにより堅調に推移
- ホルムズ海峡の実質的な封鎖が、ドバイ向けの貨物に影響

(単位：百万円)



リチウムイオン電池リサイクル事業

- 電池材料に用いられるリチウム及びコバルト相場が堅調に推移
- 加工受託案件を中心に取扱量を増加させたことにより増収増益
- 加工委託先において火災が発生し在庫消失等により特別損失を計上

その他

- 〈障がい福祉サービス事業〉
 - 登録利用者の減少等により減収減益
- 〈サステナビリティコンサルティング事業〉
 - 受注が減少したことにより減収減益

7

続いて、7 ページをご覧ください。

グローバルトレーディング事業では、金属原料のトレーディング事業において、取引形態の変更に伴う収益認識基準の適用により形式上は大幅な減収となりましたが、しかしながら構造改革の成果が徐々に表れるなか、主要金属価格の上昇や新たな販路開拓等により収益性が大きく向上し、大幅な増益を達成いたしました。

物流代行サービス事業は、需給バランスを見極め、適正価格でサービスを提供したことにより、堅調に推移いたしました。なお、ホルムズ海峡の実質的な封鎖によりドバイ向けの貨物に影響が生じております。

リチウムイオン電池リサイクル事業では、電池材料に用いられるリチウムおよびコバルト相場が堅調に推移する中、加工受託案件を中心に取扱量を増加させたことにより、増収増益となりました。一方で、加工委託先において火災が発生し、預けておりました在庫の消失により災害による損失 1 億 3,000 万円を特別損失として計上しております。この火災による今後の影響につきましては、後ほど改めてご説明申し上げます。

その他事業では、障がい福祉サービス事業において登録利用者の減少等により、また、サステナビリティコンサルティング事業においても受注の減少により、それぞれ減収減益となりました。

見通し▶2027年6月期 連結業績予想



	2026年6月期 実績	2027年6月期		
		予想	前期比	
			増減額	増減率
取扱量(千t)	491	550	59	12.0%
売上高	44,430	49,000	4,569	10.3%
営業利益	3,224	2,700	▲ 524	▲ 16.3%
経常利益	3,582	3,100	▲ 482	▲ 13.5%
税引前利益	3,366	3,100	▲ 266	▲ 7.9%
当期純利益*	2,423	2,100	▲ 323	▲ 13.4%
限界利益*	12,268	-	-	-
EBITDA*	4,624	-	-	-
ROE	13.6%	11.1%	▲ 2.5%	-

*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

*限界利益＝売上高－変動費

*EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん/償却

業績予想の前提条件

鉄スクラップ	電気銅	金	銀	ニッケル	コバルト	為替
46,000円/t	2,000円/kg	23,000円/g	400円/g	2,500円/kg	8,500円/kg	150円/USD

9

続きまして、2027年6月期の見通しについてご説明申し上げます。9 ページをご覧ください。なお、ここから進行期であります 2027 年 6 月期を今期、2026 年 6 月期を前期と申し上げます。

今期の連結業績予想は、増収減益の見通しであります。取扱量は 55 万トンで前期比 12%増、売上高は 490 億円で同 10.3%増、営業利益 27 億円で同 16.3%減、経常利益 31 億円で同 13.5%減、親会社株主に帰属する当期純利益 21 億円で同 13.4%減といたします。ROE につきましては 11.1%を見込んでおります。

取扱量増加を目指しておりますが、利益は前期水準を下回る見通しとしております。理由は二つございます。一つ目は、リチウムイオン電池リサイクル事業において、加工委託先の罹災により生産能力の制限が継続すること、もう一つは、前期は金属相場全体が上昇基調で推移し、仕入から販売におけるリードタイムにより利ざやが拡大し利益を押し上げましたが、今期は前提となる市況はスライド下段に記載している水準で設定しており、相場上昇分の利ざや拡大を見込んでいないためであります。

見通し▶2027年6月期 セグメント別業績予想



(単位：百万円)

売上高	2026年6月期	2027年6月期			
	実績	予想	増減額	増減率	構成比
連結	44,430	49,000	4,570	10.3%	100.0%
資源循環事業	23,940	26,600	2,659	11.1%	48.0%
グローバルトレーディング事業	24,730	26,600	1,869	7.6%	48.0%
LIBリサイクル事業	2,641	1,750	▲891	▲33.7%	3.2%
その他	450	500	49	10.9%	0.9%
調整額	▲7,332	▲6,450	882	-	-

セグメント利益	2026年6月期	2027年6月期			
	実績	予想	増減額	増減率	構成比
連結	3,582	3,100	▲482	▲13.5%	100.0%
資源循環事業	2,627	2,900	272	10.4%	82.9%
グローバルトレーディング事業	703	500	▲203	▲29.0%	14.3%
LIBリサイクル事業	704	50	▲654	▲92.9%	1.4%
その他	40	50	9	22.9%	1.4%
調整額	▲494	▲400	94	-	-

10

セグメント別の業績予想となります。

資源循環事業は売上高 266 億円、セグメント利益は 29 億円、グローバルトレーディング事業は売上高 266 億円、セグメント利益は 5 億円、リチウムイオン電池リサイクル事業は売上高 17 億 5,000 万円、セグメント利益は 5,000 万円、その他は売上高 5 億円、セグメント利益は 5,000 万円としております。

資源循環事業は増収増益を見込んでおります。後ほどご説明する重要戦略事業が、この伸びを支えております。グローバルトレーディング事業は増収減益といたします。取扱量は引き続き増やす方向で取り組んでまいります。市況は業績予想の前提条件で記載したとおり、一定水準で推移する

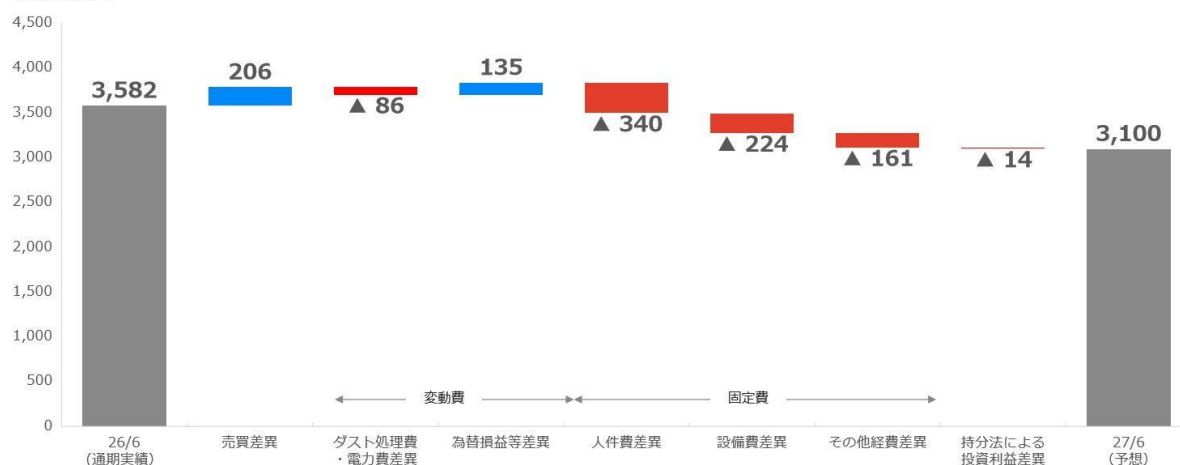
と想定しており、利ざやが縮小するためであります。リチウムイオン電池リサイクル事業は、大幅な減収減益を見込んでおります。詳細は後ほど説明いたします。

見通し▶連結経常利益差異分析（前期比）



- **売買差異**：リチウムイオン電池リサイクル事業の生産・販売減少の影響があるものの、資源循環事業の深化、深堀、高度化により増加
- **人件費差異**：持続的な定期昇給及びベースアップなどの待遇改善により増加
- **設備費差異**：新規設備投資と当該設備の稼働により減価償却費が増加

（単位：百万円）



11

11 ページをご覧ください。前期実績と比較した経常利益の差異分析となります。

前期の 35 億 8,200 万円に対し、今期見通しは 31 億円としております。売買差異につきましては、リチウムイオン電池リサイクル事業の生産・販売減少の影響があるものの、資源循環事業の深化、深堀、高度化により、プラス 2 億 600 万円の増加を見込んでおります。

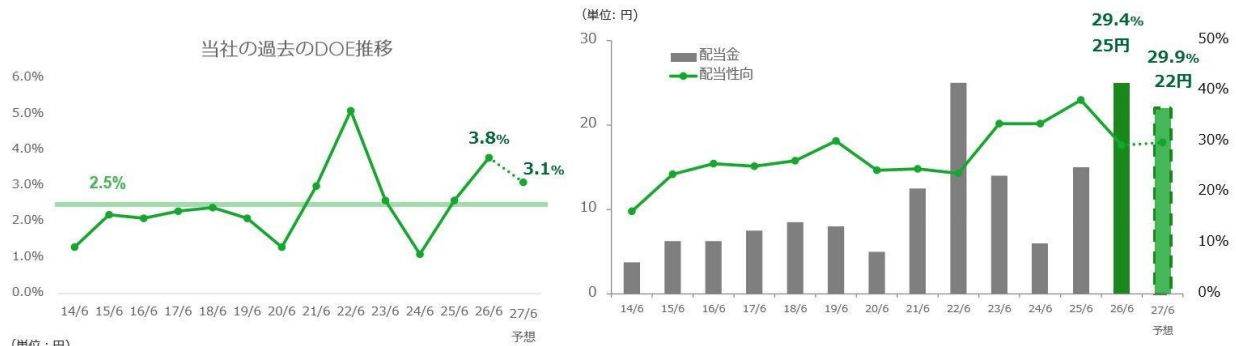
一方、固定費につきましては、人件費差異でマイナス 3 億 4,000 万円、設備費差異でマイナス 2 億 2,400 万円と、この二つで 5 億 6,400 万円の増加を見込んでおります。人件費は、持続的な定期昇給およびベースアップなどの待遇改善によるもの、設備費は新規設備投資と当該設備の稼働により減価償却が増加するものです。

人への投資と設備への投資は、いずれも将来の成長に向けて必要なものであり、積極的に実施していきますが、この固定費の増加を限界利益の拡大でカバーし、利益成長していくことが継続的な課題であると認識しております。

配当基本方針

■ 配当基本方針：株主資本配当率（DOE）2.5%を下限

人件費などの上昇や積極的な設備投資を行う中で短期的に利益が変動する局面においても、安定的かつ持続的な株主還元を実現



	2014/6	2015/6	2016/6	2017/6	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6	2027/6
株価(6月末)	140	178	139	174	369	300	292	614	794	552	479	483	831	-
1株配当金	3.75	6.25	6.25	7.5	8.5	8	5	12.5	25	14	6	15	25	22
配当性向	16.3%	23.6%	25.7%	25.2%	26.3%	30.2%	24.4%	24.7%	23.8%	33.6%	33.6%	38.3%	29.4%	29.9%
総還元性向	16.3%	23.6%	25.7%	25.2%	26.3%	64.5%	24.4%	24.7%	23.8%	33.6%	33.6%	103.7%	36.5%	29.9%

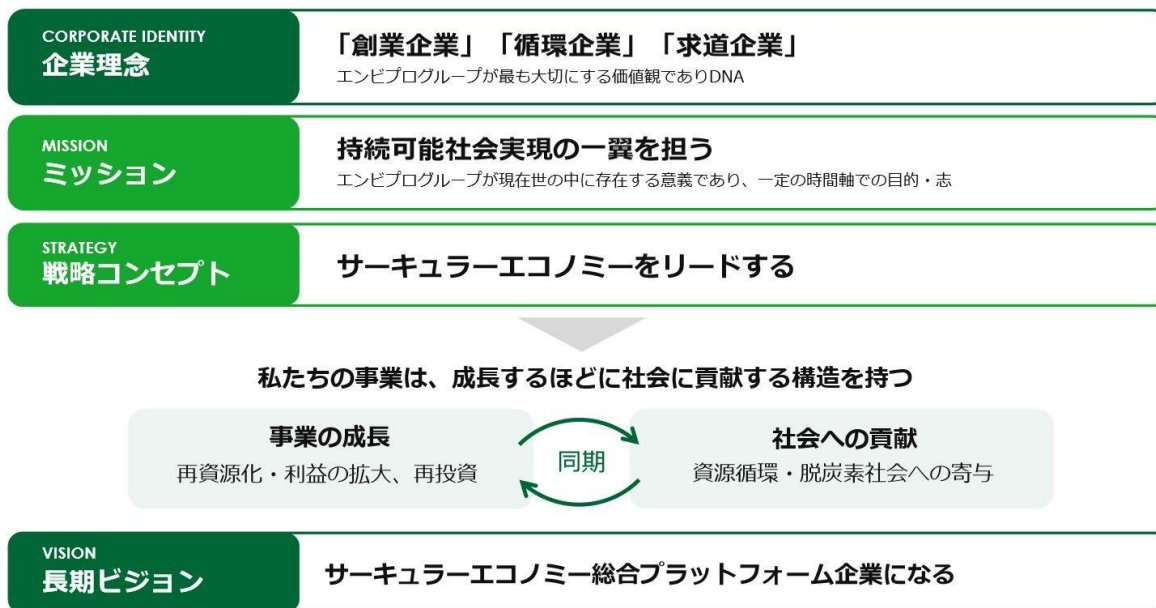
※2019年6月期に273百万円、2025年6月期に788百万円、2026年6月期に172百万円の自己株式の取得を実施

12

株主還元につきましては12ページをご覧ください。

当社の配当基本方針につきましては、株主資本配当率、DOE2.5%を下限としております。人件費などの上昇や積極的な設備投資を行う中で、短期的に利益が変動する局面においても安定的かつ持続的な株主還元を実行するための方針です。

前期の期末配当は1株当たり25円、配当性向は29.4%、DOEは3.8%となります。今期につきましては、1株当たり22円を予想しております。配当性向は29.9%、DOEは3.1%を見込んでおります。なお、前期は1億7,200万円の自己株式の取得を実施いたしました。



14

ここからは今後の主な取り組みについて説明いたします。まずは、当社グループの基本方針となります、企業理念・ミッション・戦略コンセプトに変更はございません。

企業理念は、私たちの DNA として受け継がれ、当社グループが最も大切にしている価値観であります。そのもとに「持続可能社会実現の一翼を担う」をミッションとして設定し、当社グループの存在意義と位置づけております。

戦略コンセプトは、「サーキュラーエコノミーをリードする」としております。

スライドの下段をご覧ください。当社グループの事業は成長するほどに社会に貢献する構造を持っております。再資源化を進め、利益を拡大し、それを再投資する。その事業の成長がそのまま資源循環と脱炭素社会への寄与となる。事業の成長と社会への貢献が同期している。これは前社長である佐野富和会長の時代から一貫して申し上げてきたことであり、当社グループの事業の本質であります。

この考え方のもと、これから先 10 年を見据え、新たに長期ビジョンを策定いたしました。先般公表いたしました「En-Vision2035」であります。長期ビジョンとして掲げる「サーキュラーエコノミー総合プラットフォーム企業になる」という姿を 10 年後にどう実現するのか、その道筋を具体的に描いたものです。



創業 もったいないの原点

捨てられるものに価値を見出し、選り分けて資源に還す。創業から続くこの商いの根に、「もったいない」の精神がある。



1997年 大型破砕機導入

大型破砕機の導入は、当時の当社経営基盤からすると無謀とも言われるほどの決断だった。この投資が破砕・選別技術の源泉となり、のちの中核技術へと育っていく。



2000年代 こだわりを持った選別

磁力・風力・比重・渦電流、そしてセンサー選別。強いこだわりを持ってプラントを自ら設計し、より細かく徹底して素材ごとに分け付加価値を高めてきた。



現在 技術が差別化と収益の核に

磨き続けた破砕・選別の技術は、既存事業の競争力と新たな事業の土台の両方を支えている。この技術を核に、金銀滓、リチウムイオン電池、ポリマーなど事業を拡張してきた。

**1997年の決断が全事業を貫く中核技術に。
破砕し、素材を選り分ける技術を、30年磨き続けてきた。**

15

ここから、その内容をご説明申し上げます。15 ページをご覧ください。

En-Vision2035 を組み立てるにあたり、まず、当社グループが何を持っているのかを改めて確かめることから始めました。行き着いたのは、破砕・選別技術です。当社は、静岡県富士宮市のスクラップ問屋として出発いたしました。平成に入り鉄鋼生産量が頭打ちになる中、鉄スクラップの国内需要が低迷したことから、日本で初めて鉄スクラップの輸出に踏み出し、営業の領域を全国へ広げました。

しかし物流にとどまる限り先行きは限られる。そう判断し、1997 年、使用済み自動車や家電製品を再資源化するための大型破砕機を導入いたしました。当時の当社の経営基盤からすると、無謀とも言われるほどの大きな投資でした。安易な道を選ばず人のやらないことに挑む、この決断は当社の企業理念そのものの表れだったと考えています。

以来 30 年、磁力、風力、比重、渦電流、そしてセンサー選別とプラントを自ら設計し、より細かく、より幅広く分けることにこだわりを持って取り組んでまいりました。大型破砕機を導入したときには単なる鉄と非鉄を分けるという設備の位置づけで行ってまいりましたが、やるに従ってダストを何とかしなければいけない中で、破砕機（シュレッダー）のシュレッダーダストの RPF という燃料化を進めました。

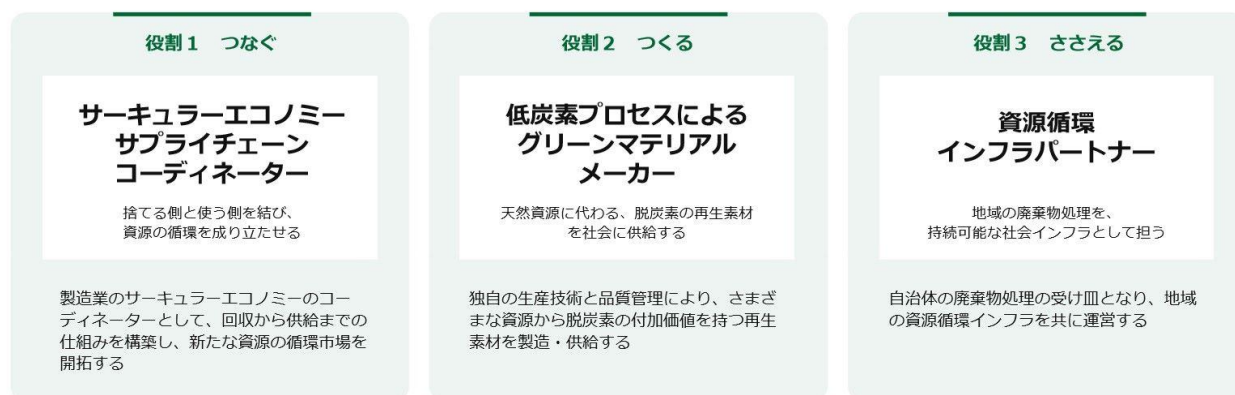
その燃料化を進める段階で、細かな金属の混ざったダスト、要するに不燃物ですね、それらの中から細かな金銀滓を回収する技術を磨いてまいりました。この技術は他社が容易に真似できない自社独自のプラントエンジニアリングと、それを使いこなす人の手によって支えられています。

金銀滓もリチウムイオン電池リサイクルもポリマーサーキュラーエコノミーも、全てこの技術から生まれた事業です。これからご説明する長期戦略も、この技術を源泉として組み立てております。

長期ビジョンの定義



「サーキュラーエコノミー総合プラットフォーム企業」とは、3つの役割を果たし続ける企業である



3つの役割で、回収から再生素材の供給まで、循環の全体を担う

16

16 ページ、長期ビジョンの定義です。「サーキュラーエコノミー総合プラットフォーム企業」という言葉が何を示すのか、三つの役割として定義をいたしました。

資源を出す側と使う側をつなぎ、資源循環の仕組みを設計、運営するサーキュラーエコノミー・サプライチェーンコーディネーター。低炭素なプロセスによりグリーンマテリアルを製造するグリーンマテリアルメーカー。そして自治体の廃棄物処理機能の受け皿となり、地域の資源循環を支える資源循環インフラパートナー。この三つであります。

なお、当社グループでは、グリーンマテリアルを廃棄物から低炭素プロセスによって製造される再生素材と定義づけております。

申し上げたいのは、いずれか一つを担う企業ではないということです。三つの役割を一気通貫でつなぐことにより、グリーンマテリアルの価値を最大化する、資源循環に関わる企業や地域をつなぐ、その全体を担う、それが総合プラットフォームという言葉に込めた意味であります。

経営環境



社会の構造変化	当社から社会・環境へ【Inside-out】 事業活動を通じて当社が社会・環境に与える影響・貢献	社会・環境から当社へ【Outside-in】 社会・環境の変化が当社の事業・業績・企業価値に与える影響	評価	特定先
経済安全保障・国内資源循環の要請	国内で循環を完結させる供給網の構築により、資源自給に貢献する	国内資源循環の担い手としての需要が拡大する	◎	価値創造①
資源需要の拡大・重要鉱物の確保難	都市鉱山から重要鉱物を再生し、資源制約の緩和に貢献する	再生素材の経済価値が上がり、収益機会が拡大する	◎	価値創造①
脱炭素・GX	低炭素プロセスの再生素材供給により、社会のCO ₂ 削減に貢献する	脱炭素の要請がグリーンマテリアル需要を生む	◎	価値創造①に内包
地域資源循環（焼却施設等の老朽化・新設困難）	自治体の処理機能の受け皿となり、地域に資源価値を還元する	資源循環インフラの担い手としての長期需要が生まれる	◎	価値創造②
国内構造変化・労働力不足	生産性向上と待遇改善の両立モデルを示し、地域雇用の質に貢献する	人材確保が事業継続の制約となり得る	◎	価値基盤③
AIによる生産の大変革	（労働力不足と一体で評価）	対応の巧拙が生産性格差として業績に直結する	◎	価値基盤③
労働安全・法令遵守に対する社会的要請の高まり	安全の確保と規律ある経営により、社会からの信頼と人材獲得力の基盤を保つ	労働災害や法令違反の発生が、事業継続と信頼、人材の獲得に影響する	◎	価値基盤④
地政学リスク・資源の囲い込み	－（当社が解決する社会課題ではなく環境の与件）	海外調達の不確実性が増すなかで、国内循環の必要性が高まる	与件	全体の前提
海外市場の拡大	－（当社が解決する社会課題ではなく成長の機会）	海外の資源需要の拡大が、当社の販路・調達・技術及び事業連携の機会を広げる	－	継続検討
自然災害・気候変動	－（当社が解決する社会課題ではなく備えるリスク）	洪水・豪雨・猛暑等による拠点・物流への物理的影響	－	事業等のリスク
火災・事故等による事業継続リスクの顕在化	－（自社の安全確保は上段の労働安全に集約）	生産設備の機能停止や特定の拠点・取引先への依存が事業継続の制約となり得る	－	事業等のリスク

◎＝当社が社会・環境に与える影響と、社会・環境の変化が当社に与える影響の双方を踏まえ、重要性が高いと評価した項目。◎の項目を次頁の重要課題（マテリアリティ）4項目として特定。

17

17 ページは、私たちを取り巻く経営環境です。

一つ一つの説明は省きますが、当社グループの経営環境は大きく変化しております。世界的なブロック経済化の進展や資源ナショナリズムの台頭により、重要鉱物資源の確保競争が激しさを増しております。再生資源の国外流出をいかに抑えるかが課題となり、国内での資源循環の重要性は一段と高まっております。

併せて DX、GX の進展を背景に重要鉱物の需要は拡大し、電炉、非鉄製錬における再生原料の活用が広がるなどの再生原料の市場そのものが新たに形成されつつあります。さらに、サプライチェーン全体での脱炭素の要請が強まる中、再生資源のもたらす低炭素価値が顕在化しております。

これらの変化は、再生資源を扱う当社グループにとって事業機会の拡大を意味しております。一方で、労働力人口の減少と AI による生産の変革、労働安全と法令遵守に対する社会的要請の高まりは、われわれが備えるべき課題であります。

重要課題（マテリアリティ）の特定



マテリアリティ4項目は、社会・環境との相互作用を踏まえ、当社の事業・業績・企業価値に重要な影響を与え得るリスクと機会を評価した上で特定しています。価値創造マテリアリティは機会を主としつつ実行上のリスクを伴う課題、価値基盤マテリアリティはリスクへの備えを主とする課題です。

区分	テーマ	重要課題（マテリアリティ）	機会	リスク
価値創造 事業を通じて 解決する課題	①グリーンマテリアルの供給 （産業系・BtoB）	重要鉱物の確保難と脱炭素要請の高まりにより、天然資源に依存しない素材供給への転換が社会全体の課題となっている。この転換を担う供給力を築けるか否かが、当社の成長と企業価値を左右する。	経済安全保障の要請の高まり、重要鉱物の需要拡大、脱炭素に伴う低炭素素材への需要シフト	資源価格の変動による収益の振れ、新技術の評価・導入における実装の難しさ、サプライチェーンの寸断
	②地域資源循環 （公共系・BtoG）	人口減少による廃棄物減少と施設の老朽化が進むなかで、自治体の廃棄物処理機能の維持が地域社会の課題となっている。その処理の過程では、再資源化が難しいために活かされないまま処分されてきた資源も少なくない。この二つの課題に応えられるか否かが、当社の新たな成長領域の獲得と収益の安定を左右する。	自治体の処理機能維持ニーズの高まり、地域資源の価値化余地	地域合意など参画までのハードル、安定稼働と人員確保を含む長期の履行責任
価値基盤 創造を支える 経営基盤の課題	③人的資本・生産性 （AI・DX）	労働力人口の減少とAIによる生産変革は、あらゆる産業に共通する構造的な課題となっている。人材を確保・育成し、待遇改善と生産性向上を両立できるか否かが、当社の事業の持続性を左右する。	生産性向上・待遇改善による人材獲得力の強化	労働力不足の深刻化、生産変革への対応の遅れ、技術・ノウハウの承継
	④安全・コンプライアンス・ガバナンス	廃棄物を扱う事業には、労働安全と法令遵守に対する高い社会的要請が伴う。安全の確保と規律ある経営を保ち続けられるか否かが、当社の事業継続と社会からの信頼の基盤を左右する。	安全と規律の確保による社会からの信頼確保、人材獲得力の強化	労働災害、火災・設備事故、法令違反、ガバナンス不全による操業停止と信頼の失墜

マテリアリティの特定にあたっては、当社が社会・環境に与えるインパクトの重要性和、社会・環境の変化が当社の企業価値に与える財務的重要性の双方から評価するダブルマテリアリティの考え方を採用しています¹⁸

18 ページ、これらの環境変化を踏まえて特定した重要課題、マテリアリティです。

マテリアリティとは当社グループが向き合うべき重要な課題であります。特定にあたりましては、当社グループが社会・環境に与えるインパクトの重要性和、社会・環境の変化が当社グループの企業価値に与える財務的重要性の双方から判断するダブルマテリアリティの考え方を採用しております。

事業を通じて解決する課題として二つあります。

一つは、重要鉱物の確保難と脱炭素要請の高まりにより、天然資源に依存しない素材供給への転換が社会全体の課題となっていること、この転換を担う供給力を築けるかどうか当社グループの成長と企業価値を左右いたします。

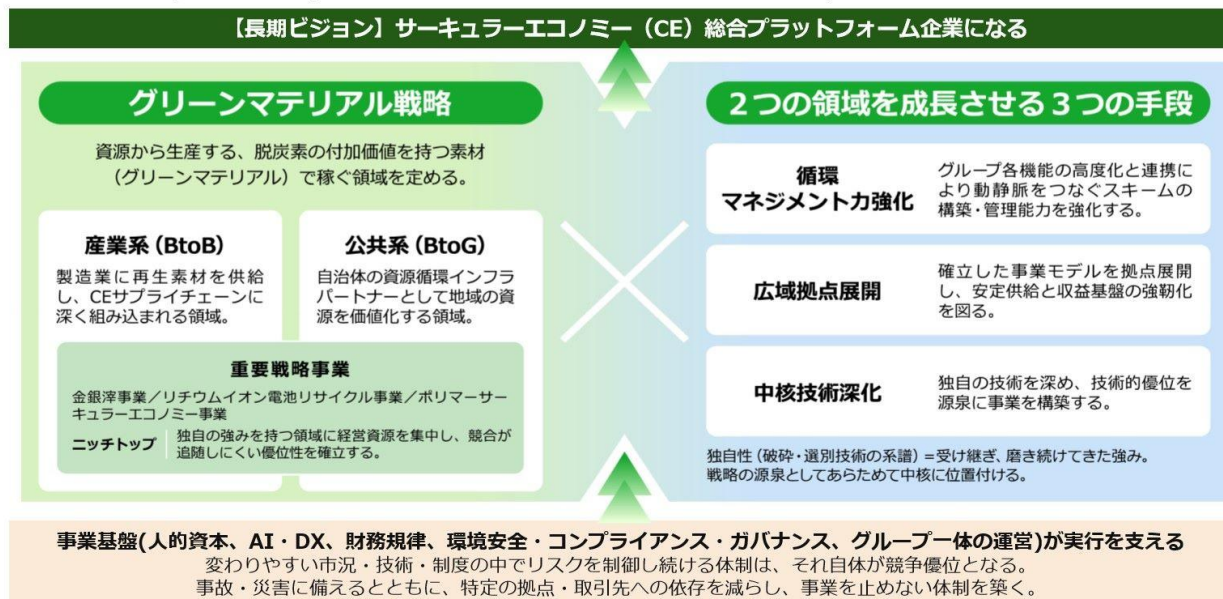
もう一つは、人口減少による廃棄物減少と施設の老朽化が進む中、自治体の廃棄物処理機能の維持が地域社会の課題となっていること、しかも、その処理の過程では再資源化が難しいために活かされないまま処分されていた資源も少なくありません。この二つに応えるかどうか、新たな成長領域の獲得と収益の安定を左右いたします。

そして、この価値創造を支える経営基盤の課題として、労働力人口の減少と AI による生産変革の中で人材を確保・育成し、待遇改善と生産性向上を両立できるかどうかです。そして廃棄物を扱う事業に伴う高い社会的要請の中で、安全の確保と規律ある経営を保ち続けられるかどうかです。スライドにはそれぞれの課題に伴う機会とリスクを整理しております。

長期戦略



特定した重要課題（マテリアリティ）に関するリスクを低減し、機会を成長に取り込むため、以下の長期戦略を推進します。



19

19 ページ、長期戦略です。

特定したマテリアリティに関するリスクを低減し、機会を成長に取り込む。そのために推進するのがこの長期戦略です。グリーンマテリアル戦略として稼ぐ領域を定めました。領域は二つに分けております。

一つは、産業系、企業に対する領域。製造業に再生素材を供給し、サーキュラーエコノミーのサプライチェーンに深く組み込まれる領域です。

もう一つは公共系、地域に対する領域。自治体の資源循環インフラパートナーとして地域の資源を価値化する領域です。

そして、それぞれの領域の中で独自の強みを持ち、ニッチトップを狙える事業に経営資源を集中してまいります。手を広げるのではなく競合が追随しにくい優位性を確立できるところに絞ります。これが領域の定め方の考え方です。

これらの領域を成長させる手段として三つ掲げました。

循環マネジメント力強化。グループ各機能の高度化と連携により、動静脈をつなぐスキームの構築・管理能力を強化いたします。

広域拠点展開。確立した事業モデルを拠点展開し、安定供給と収益基盤の強靱化を図ります。

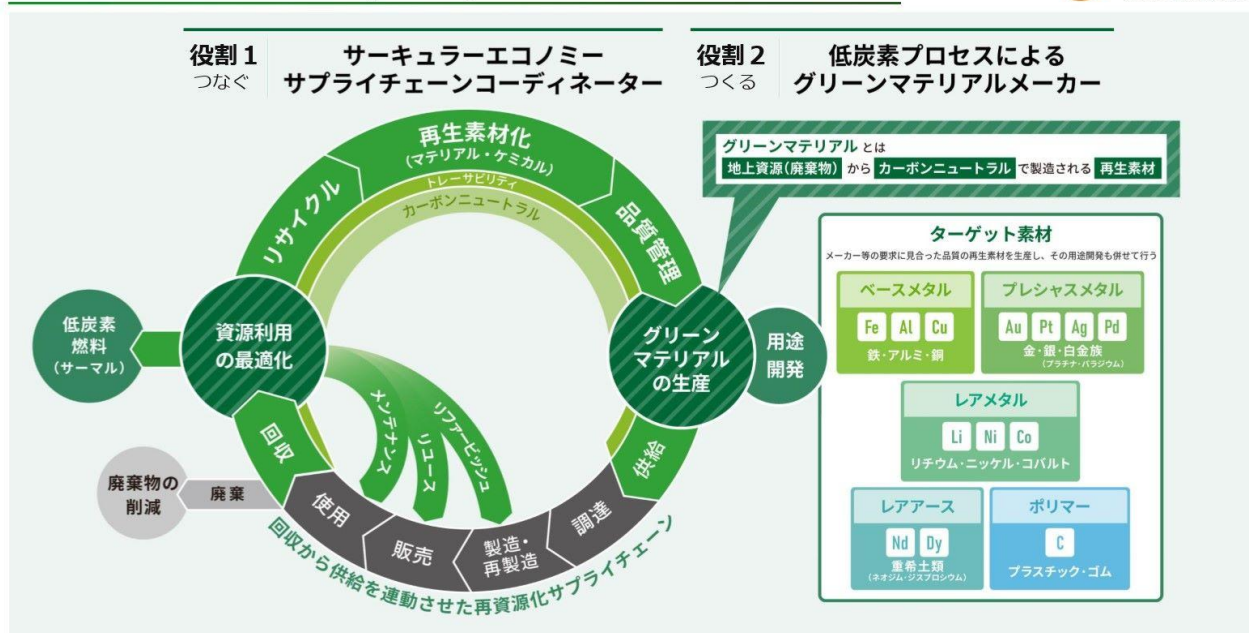
中核技術深化。独自の技術を深め、技術的優位を源泉に事業を構築いたします。

この三つは、いずれも先ほど申し上げた破碎・選別技術という当社グループの独自性を源泉としているものです。稼ぐ領域の定め方も成長の手段も、そしてこの後、ご説明する重要戦略事業の選び方も全てこの1点に根ざしております。

そして、これらの実行を支えるのが事業基盤です。人的資本、AI・DX、財務規律、環境安全・コンプライアンス・ガバナンス、そしてグループ一体の運営。変わりやすい市況・技術・制度の中でリスクを制御し続ける体制は、それ自体が競争優位になります。とりわけ安全。安全は全てのことに優先いたします。事故・災害に備えるとともに、特定の拠点・取引先への依存を減らし、事業を止めない体制を築いてまいります。

また、財務規律につきましては投資基準を守り、資本効率を意識した経営のもとで成長投資と財務の健全性を両立させてまいります。

グリーンマテリアル戦略（産業系）



20

20 ページは、産業系、企業に対する領域です。図は、回収から供給までを連動させたサーキュラーエコノミー・サプライチェーンを示しております。

廃棄物として排出されたものを回収し、資源利用を最適化する。再生できるものは素材として再生し、再生できないものは低炭素燃料として活用する。そしてトレーサビリティとカーボンニュートラルを担保しながら品質を管理し動脈産業へ供給する。この循環の全体を設計し、運営するのが役割の一つ目、つなぐ。サーキュラーエコノミー・サプライチェーンコーディネーターとしての領域です。

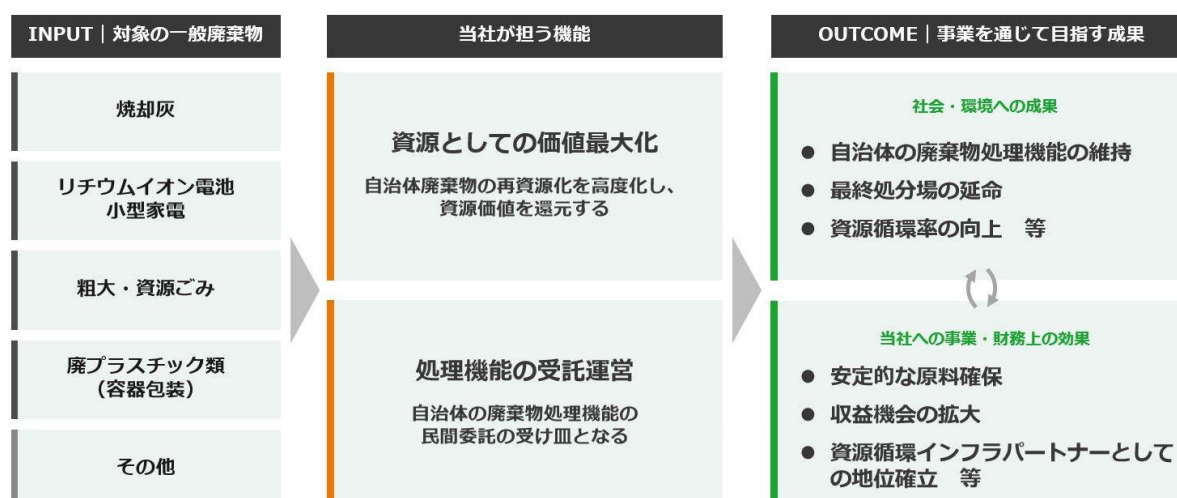
その循環の中でグリーンマテリアルを生産する、ここが役割の二つ目、つくる。グリーンマテリアルメーカーとしての領域です。グリーンマテリアルとは、地上資源、すなわち廃棄物からカーボンニュートラルで製造される再生素材のことです。

ターゲットとなる素材は右側の記載のとおり、ベースメタル、プレシャスメタル、レアメタル、レアアース、そしてポリマーです。メーカーの要求に見合った品質の再生素材を生産し、その用途開発も併せて行ってまいります。単に再生するのではなく、使っていただける素材にする。メーカーと名乗る以上、品質、価格、そして安定した供給に責任を持つ。そこまでを担う覚悟で、この役割に取り組んでまいります。

グリーンマテリアル戦略（公共系）



役割3 ささえる 資源循環インフラパートナー 一般廃棄物処理事業を拡大し、地域の廃棄物処理を継続的に担う体制を築く。



21

21 ページは、公共系、地域に対する領域です。当社グループにとって新しい挑戦となります。一般廃棄物処理事業を拡大し、地域の廃棄物処理を継続的に担う体制を築いてまいります。

背景にあるのは自治体が抱える課題です。焼却施設をはじめとする一般廃棄物処理施設の老朽化が進む一方、新設は容易ではありません。処理機能をどう維持するのか、多様化する廃棄物をどう処理するのかが、多くの地域で切実な問題となっております。

同時に、その処理の過程では、再資源化が難しいために活かされないまま処分されている資源も少なくありません。われわれが担うのは、この二つの課題に応えることであります。破碎・選別技術によって、これまで廃棄物として処分されて活かされてこなかった資源を価値に変えること、自治体の処理機能の民間委託の受け皿となることであります。

重要戦略事業



10年後の目指す姿に向かう成長を、3つの重要戦略事業が牽引する。

	金銀滓事業 ①②*	リチウムイオン電池リサイクル事業 ①②	ポリマーサーキュラーエコノミー事業 ①
			
事業内容	焼却灰やシュレッダーダストから、貴金属を含む金銀滓を高度な選別・濃縮技術で回収し、資源として再生。	使用済みリチウムイオン電池を丸ごと処理し、リチウム・ニッケル・コバルト等のレアメタル濃縮滓を回収。外装等に含まれる金属も余さず回収し、資源として再生。	使用済みタイヤ・ゴム・プラスチックを、技術の進化にあわせた3つのアプローチ（低炭素燃料化・再生素材化・油化等のケミカルリサイクル）での再資源化。
経営環境	焼却施設の老朽化・新設困難を背景に、自治体の処理機能維持と資源価値化のニーズが高まる	脱炭素を背景とした電化の促進と重要鉱物の確保難・経済安全保障の要請により、国内での電池資源循環の構築が急務となる。	素材産業の脱炭素と再生材利用促進の制度化により、再生材・再生素材・低炭素燃料の需要が拡大する。
担う役割	再資源化が難しく処分されてきた資源を回収できる選別・濃縮技術は、容易に追随されない当社の優位。足元の成長を牽引し、公共系市場参入の突破口とする。	経済安全保障を背景に国内での構築が急がれ、大きな成長が見込まれる電池資源循環の市場。培った破碎・選別技術が活きるこの市場で、10年の中盤にかけて成長の主軸を担う。	廃プラ等から再生材をつくるケミカルリサイクルは、技術がありながら商業化が壁となっている領域。パートナーとの実証を続け、この10年で、その壁を越え社会実装への道筋をつくる。

*：各事業が主に貢献するマテリアリティを表示。丸数字は各事業が貢献する価値創造マテリアリティ（P.6）を示す

22

22 ページ、重要戦略事業です。

長期戦略を具体的にどの事業で実行するのか、金銀滓事業、リチウムイオン電池リサイクル事業、ポリマーサーキュラーエコノミー事業の三つを、成長をけん引する事業と位置づけております。

三つに共通するのは、いずれも破碎・選別技術が活きる事業であるということ、そして、それぞれが成長をけん引する時期が異なるということです。金銀滓事業は足元の成長を担い、リチウムイオン電池リサイクル事業が2030年以降の成長を担い、ポリマーサーキュラーエコノミー事業がこの10年の時間軸で社会実装へ道筋を作る。このような時間軸を分担させております。

都市鉱山に含まれる未利用資源を社会に戻すことでCEをリードする

破碎選別技術を起点に、破碎・焼却残渣からの金銀滓の回収を通じて都市鉱山を開発する

生産性向上と同時に極限まで付加価値を高める事業の仕組みづくり

技術

当社グループ独自の技術を付加する

- 生産フロー全般の改善（工程開発）で金銀滓の品位向上に対する取り組みを継続
- 分析機能を事業会社に移管し、生産フローの改善効果を定量的に検証し改善に活かす取り組みを強化

既存のフロー



量

広域回収・広域展開を実現する

- 自治体・製造業、同業者等、様々な顧客チャネルを深堀し取引母集団を拡大していく
- グループ会社の取引接点を活用し金銀滓を含有する複合材の取扱量を拡大していく

✓「廃棄物処理施設の発注仕様書の作成手引き」へ「落じん灰」掲載

2026年3月 環境省により2013年11月ぶりのガイドライン改定

廃棄物処理施設の発注仕様書及び要求水準書作成の手引き（標準発注仕様書・要求水準書及びその解説）に、「灰の再資源化としてセメント原料化やスラグ化のほか、落じん灰を資源回収する事例もある」と記載されました。手引きには、新設工事・基幹的設備改良事業についてこれを準用するとあります。

23

23 ページ、金銀滓事業です。

自治体の焼却灰やシュレッダーダストから金、銀、銅、プラチナ、パラジウム等の有用な金属を回収する事業であります。資源化が困難とされてきた対象を高付加価値な資源へと転換する、当社グループ独自のモデルであります。

取り組みは二つの軸で進めております。一つは、生産フローを見直し品位を高めること、もう一つは、自治体や関係各社等との連携を通じて取扱品目を広げることにより、集荷体制を強化することです。

なお、1点ご報告をいたしますと、本年3月に環境省により2013年11月以来となるガイドラインの改定が行われました。廃棄物処理施設の発注仕様書作成の手引きに落じん灰を資源回収する事例が記載されております。10年以上取り組んできた領域が公的に手引きに位置づけられたものと受け止めております。

最初は当社の営業担当者が役所にこの落じん灰の回収のお願いに行ったときに、灰の中になぜ金が入っているんだという、そんな形でけんもほろろに追い返されるような、そういう状況が何年か続きました。その中で、自治体が主催する全国都市清掃会議等で、灰を研究されている国立環境研究所（国環研）の方と一緒に論文を発表させていただきました。その努力が少しずつ実って、現在はその発注書に記載され、場合によっては役所からお声がけをしていただくような、そんな状況に変化をいたしました。

自治体、民間のリサイクル施設での事故等の社会課題を解決すること、
枯渇が懸念される金属等を回収し循環させることでCEをリードする

市場環境 国内LIBに係る状況	内部要因 生産能力の制限
・ 小型LIB：発火事故の急増や指定再資源化製品の対象拡大（2026年4月施行）により小型LIBの回収量増加を想定 ・ 大型LIB（車載）：足元は成長鈍化も、緩やかな成長を継続と想定 ・ 大型LIB（ESS*）：系統用、データセンター向け蓄電池の需要が急拡大	・ 加工委託先の罹災：今期は生産能力に制限がかかった状態が継続することを想定 ・ 生産能力が落ち込み前期に対し製品販売量が減少することで、大幅な減収減益を想定

市場環境、内部要因を受けた今期のアクションプラン

① 既存システムの改善	② 新工場計画推進	③ オープンシナジーによる集荷
・ 処理量UP 処理工程の改善により生産性を向上 ・ ブラックマス*回収率UP 一部設備の改良によりブラックマス回収率を向上	・ 新工場計画を推進 生産能力大幅増強にむけて工場候補地及び設備仕様選定中	・ グループ各社と連携し回収ネットワークを拡大（小型家電・自治体連携、海外原料ソーシング等） ・ 小型家電リサイクル業者等を中心としたグループ外のパートナーや多角的な社外ネットワークを構築し回収網を拡大

一旦、業績は落ち込む形となるが、アクションプランの着実な実行により再成長できる基盤整備を進行していく。

*ESS：エネルギー貯蔵システム。電力を貯蔵し、必要な時に取り出して使用するための装置を指す
*ブラックマス：リチウムイオン電池を放電・乾燥・破碎・選別したリチウム、コバルト、ニッケルの濃縮滓

24

24 ページ、リチウムイオン電池リサイクル事業です。

この事業は、社会課題の解決に直結しております。リチウム、コバルト、ニッケルはその多くを輸入に依存している重要鉱物であり、使用済みの電池から回収して国内循環させることは資源の確保難への備えとなります。

リチウムイオン電池を使用した製品の普及に伴い、廃棄の過程の発熱・発火を原因とする収集運搬車両や処理施設の火災事故が全国で相次いでおります。廃棄時の適切な分別と安全な処理ルート of 確保が喫緊の課題となっております。

一方で、自治体による回収・処理は、処理事業者の少なさやコスト負担の大きさといった課題を抱えております。使用済みリチウムイオン電池を安全かつ適正に回収し、再資源化する体制を各地に広げること、これがわれわれの役割であります。

市場環境については、小型リチウムイオン電池は発火事故の急増と本年4月に施行された指定再資源化製品の対象拡大により回収量の増加が見込まれます。車載用の大型電池は、足元では成長が鈍化しているものの、緩やかな成長が続くと想定しております。系統用やデータセンター向けのESSは、需要が急拡大しております。

一方、内部の要因といたしまして、前処理加工委託先が罹災し、今期の生産能力に制限がかかった状態が継続することを想定しており、前期に対し製品販売量が減少することで大幅な減収減益を見込んでおります。

この状況を受け、今期三つのアクションプランを実行いたします。既存設備の生産性とブラックマス回収率の改善、生産能力を大幅に増強する新工場計画の推進、そして、グループ各社および社外のパートナーとの連携による回収ネットワークの拡大であります。いったん業績が落ち込む形となりますが、アクションプランの着実な実行により、再成長できる基盤整備を進めてまいります。

重要戦略事業▶ポリマーCE事業



技術進化に合わせ3つのアプローチを組み合わせポリマー資源循環を促進することでCEをリードする

サーマルリカバリー

低炭素原燃料事業の強化

- 複合材前処理破砕機を更新
第1四半期予定（静岡県富士宮市）
 - 廃プラスチック破砕ラインを改良
上期予定（北海道函館市）
- 前期のRPF*新工場稼働に引き続き
低炭素原燃料の供給体制を強化



マテリアルリサイクル

再生材を用いたCE新製品の開発・拡販

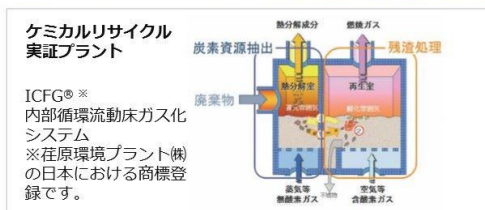
- 廃タイヤチップ、廃ゴムを配合したCEゴムマットの製造能力増強
下期予定（神奈川県高座郡寒川町）
- 再生プラスチックを配合した人工芝用カラーゴムチップ上市
上期予定（群馬県前橋市）



ケミカルリサイクル

廃プラスチックのケミカルリサイクルの実証事業において原料調達管理を担当

- 社会実装に向けた取り組みの一環として、ケミカルリサイクル実証事業に対し原料の廃プラスチック類を提供
前期に引き続き様々な廃プラスチックを用いた試験研究が進行中



*RPF：廃プラスチック類と紙ごみ類を主原料に圧縮してつくる、CO₂排出量を削減できる環境配慮型燃料

25

25 ページ、ポリマーサーキュラーエコノミー事業です。

廃プラスチックやゴムを再生する事業であります。熱として回収するサーマルリカバリー、再び素材として利用するマテリアルリサイクル、化学的に分解して原料に戻すケミカルリサイクル、この三つのアプローチを技術の進化に合わせて組み合わせてまいります。

サーマルリカバリーにつきましては、前期の RPF 新工場の稼働に引き続き低炭素原燃料の供給体制を強化いたします。

マテリアルリサイクルにつきましては、日東化工において廃タイヤチップ、廃ゴムを配合したゴムマットの製造能力を下期に増強するほか、再生プラスチックを配合した人工芝用カラーゴムチップを上期に上市いたします。

ケミカルリサイクルは、脱炭素と資源循環に資する将来を担う技術と位置づけております。荏原環境プラント様の実証事業において原材料調達管理を担当し、さまざまな廃プラスチックを用いた試験研究が進行しております。技術がありながら、商業化が壁となっている領域であります。パートナーとともに実証を継続し、長期的な社会実装を目指して技術の確立に取り組んでまいります。



26

26 ページ、最後に改めて申し上げます。多種多様な廃棄物を価値ある資源へと再生する、当社グループの事業は、その成長がそのまま資源循環と脱炭素という社会課題の解決につながる構造にあります。当社グループにとってサステナビリティは事業と別に取り組む課題ではなく、事業の成長そのものであります。

社会に価値をもたらすことが企業価値向上につながり、企業価値の向上が社会課題の解決力を一層高める設備、技術、人材への投資の余力を生み出します。この価値創造の循環を拡げ続けることが、長期ビジョン達成の道筋であると考えております。事業発展と社会課題の解決に向けて歩みを止めることなく挑戦し続けてまいります。

なお、28 ページ以降に参考資料といたしまして、連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書および主要な相場の推移を掲載しております。財政状態およびキャッシュ・フローの状況につきましては、そちらをご覧くださいいただければと存じます。

以上、2026 年 6 月期の決算概要と 2027 年 6 月期の見通し、そして長期ビジョン En-Vision2035 に基づく今後の取り組みについてご説明申し上げます。

2026 年 6 月期は、構造改革の成果が明確に表れた 1 年となりました。2027 年 6 月期は一部の事業で制約を受けるなかで減益の見通しとなりますが、人と設備への投資を計画的に進め、10 年後の

姿に向けた基盤を築く 1 年と位置づけております。投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

以上をもちまして、私からの説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

斉藤：ありがとうございました。

質疑応答

斉藤 [M]：続きまして質疑応答に移らせていただきます。それではご質問をお受けいたします。

ここで事前にご質問を頂戴しておりますので、そちらを代読させていただきます。

質問者 [Q]：利益拡大の要因部分の詳細、それから先日リリースにもあったアーステクニカ様との協業の展開などについて、ご回答をお願いいたします。

佐野 [A]：ご質問ありがとうございます。利益拡大の要因といたしましては、これまで積み上げてきた選別技術を高めた結果、同時に金属価格の上昇の追い風を受けて大きな利益拡大につながりました。

また、アーステクニカさんとの協業というか技術開発になりますが、AIを活用して今、人材不足、それから熟練者ですね。技術者の不足によって生産性の違いが大きく、新しい人との違いが出る中で、誰が生産をしてもボタンを押し続けることで生産能力が熟練者と変わらない、そういうことを目標に、ここ4年間ぐらいかけてその設備の研究をアーステクニカさんとやってきたと、共同開発をしてきたということになります。

以上、お答えしました。

斉藤 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：リチウムイオン電池リサイクル事業の火災に関して3点。一つ目が実績への影響、二つ目が業績予想への影響、三つ目が生産能力の復旧見通し、こちらについてご回答をお願いいたします。

佐野 [A]：今年6月に前処理工程の加工委託先において火災が発生いたしました。2026年6月期の実績の影響ですが、在庫消失等によって被害が出ました。そこで消失した在庫に対し、特別損失を1億3,000万円計上いたしました。

2027年6月期の業績予想への影響ということですが、生産能力の制約が継続する前提で織り込み済みでございます。前期ほどの相場の上昇の利ざやを見込んでいないということもあり、前期比で大幅な減益を見通しております。なお、災害保険金は概算で見積もりを織り込み済みでございます。

また、生産能力においては今、加工委託先と細かな詰めをやっている最中でございます。加工委託先以外にも新しい委託先を探しているという、そんな状況でございます。

復旧の具体的な時期や代替先の確保、調整については先ほど申し上げましたように協議を進めているところではございますが、比較的予算もコンサバに見ております。復旧が早まれば、さらに今後の決算開示等で速やかにお伝えするようにいたします。

以上、お答えしました。

斉藤 [M]：ありがとうございます。次のご質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：前期の上方修正、増配の開示からわずか2週間程度で当期の減配予想が開示される形となりました。前提条件に変化があったのか、元々想定されていたシナリオなのか、その経緯等、理由についてご説明をお願いいたします。

佐野 [A]：前期のちょうど決算を固めるその段階で火災が起きたことによって、決算開示の時期が少しずれ込みました。本来であれば7月の中旬の取締役会で決定し発表する予定だったんですが、それが7月30日に発表されたということになります。

そこからすぐに8月13日の2027年6月期の業績予想を開示して、主に火災による生産能力の制限等を織り込んだ結果、全社的に増収減益となりました。これに伴い、減配の予想を発表したということになります。

また、最後に配当の基本方針ですが、当社はDOE2.5%を下限としつつ、安定的に継続的な利益還元を行う方針で、業績の予想に連動して増配および減配の判断を行っています。開示時期が接近していたこともあって、唐突な印象を与えてしまったということではありますが、前期の実績確定と当期の精査された予想に基づいて適時適切な情報開示プロセスを経て判断した結果でございます。

以上、お答えしました。

斉藤 [M]：ご回答ありがとうございます。ご質問頂戴しておりますので、代読させていただきます。

質問者 [Q]：金銀滓事業のフロー改善と品位向上の方策を教えてくださいというのが1点目。2点目がリチウムイオン電池リサイクル事業の新工場計画はいつごろを想定していますか。よろしくお願いします。

佐野 [A]：ご質問ありがとうございます。1点目のご質問、金銀滓事業のフロー改善と品位向上の方策とありますが、現在の会長、前社長の佐野富和が陣頭指揮を取って、毎日現場に入りながら本

当に泥臭いことをやりながら、フローの改善ということでいろんな現場からの提案も含めて少しずつ。

例えば営業と生産が分かれていたんですが、営業が持ってきた品物に対して生産がどこまでそれを濃縮できるのか、どうやったら濃縮できるのか、これを定期的に打ち合わせするような時間を作って、その結果、昨年１年間でずいぶんフロー改善といいますか、濃縮度の違いみたいな成果を築くことができております。

また、リチウムイオン電池リサイクル事業の新工場の計画は現在進行中でございます。現在、2,700 トン、2,400 トンぐらいの処理能力なんですが、ほぼ３倍の 7,000 トン以上を処理できる新工場の計画を立てております。設備もほぼ内定をしております。

また、土地においても現在、交渉を継続している最中で、正確な発表ができるときにまた皆様にお知らせするようにいたします。

以上、お答えしました。

斉藤 [M]：ご回答ありがとうございます。その他ご質問がないようですので、これにて質疑応答は終了させていただきます。

それでは、以上をもちまして株式会社エンビプロ・ホールディングス、2026 年 6 月期決算説明会を終了させていただきます。本日は、お忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

本資料に関する注意事項

本資料は投資家の参考に資するよう、株式会社エンビプロ・ホールディングスの現状を理解していただくために作成したものです。

本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢及び弊社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。